



16/04/1971 (53 ans)

* * * *

Saint-Jean-de-Braye (45800)

*****@*****.*****

Responsable d'Agence, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

oct. 2018 / juil. 2021

Responsable d'Agence

Gestion et pilotage d'une concession de véhicules de loisirs (18 collaborateurs)

janv. 2017 / juil. 2018

Conseiller commercial

Commercialisation de véhicules utilitaires

juil. 2015 / juil. 2016

Importateur de véhicules

Achats et ventes de voitures intra-communautaires

janv. 2011 / déc. 2015

Chef des Ventes véhicules Neufs

Succursale de Marseille

* * *Suivre les politiques commerciales, services et qualité*

* * *Contrôler et mettre en place les plans d'actions, animer les équipes (définir les objectifs, développer les compétences, mesurer l'efficacité et la motivation)*

* * *Animer un réseau commercial d'agents*

* * *Optimiser le chiffre d'affaires et la rentabilité de l'activité*

* * *Exercer sa fonction en conformité avec les valeurs et*

intérêts de l'entreprise dans le respect des procédures et

des objectifs du groupe

janv. 2009 / janv. 2011

Chef des Ventes véhicules Neufs

Succursale de Toulon) M I S I O N S

* * *Manager les effectifs*

* * *Attribuer des missions, tâches et consignes opérationnelles,*

analyse des priorités

janv. 2007 / janv. 2009

Chef de vente véhicules

d'occasions (RRG Marseille)

* * *Acheter et vendre, gestion financière, administrative et*

technique de l'activité et du stock

* * *Encadrer les conseillers commerciaux et les assistants*

janv. 2003 / janv. 2007

Responsable ventes aux négociants

Succursale Le Mans) M I S I O N S

* * *Mettre en place un réseau de vente aux négociants*

automobiles et gérer la rotation des stocks

* * *Optimiser les marges commerciales et suivre les*

janv. 1995 / janv. 2003

Commercial véhicules d'occasions

Succursale Orléans
(Succursale Orléans)

**** * Réaliser les objectifs de vente, prospecter, fidéliser la clientèle**

*** Suivre le volume et la rentabilité de ses ventes**

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2011	Cycle de formation : Cadre supérieur Renault académie Paris
/ juin 2010	Cycle de formation de chef des ventes Renault académie Paris
sept. 1995 / juin 1996	Contrat de qualification professionnelle Ecole des ventes Renault à Tours
/ juin 1992	BTS communication et publicité - BAC+2
/ juin 1990	BAC B, série, économie et social - BAC

COMPETENCES

Word, Power Point, Excel, Internet

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	
Espagnol	Professionnel

CENTRES D'INTERETS

Sport, Voyages, musique